



MERCADOS Y OPORTUNIDADES



Cuestión de logística

DB SCHENKER SPAIN-TIR

902 88 24 24
www.palletways.es



Entrevistas:

“Túnez y Marruecos recuperan su posición frente a China” Alex Makow, directivo de AsiaInspection

“Nacex shop: alternativa económica y cómoda a las entregas domiciliarias”
Jordi Llauradó, director de negocio
Y mucho más...

e-N@CEX

Con nuestro servicio puerta a puerta para empresas de e-commerce, realizar tus envíos te parecerá un juego de niños...



- Total integración informática
- Trazabilidad on-line
- Reembolsos y su control
- Devoluciones
- Preavisos SMS o E-mail
- Herramientas Web (estadísticas, gestión, gráficos, informes)
- Servicio de entrega puerta a puerta
- Ámbito peninsular (España/Portugal)
- Garantía de entrega **NACEX**

900 100 000
www.nacex.es

NACEX!shop
Estamos cuando tú no estás.

**LA SOLUCIÓN MÁS CÓMODA Y
ECONÓMICA A LAS ENTREGAS
DOMICILIARIAS.**

NACEX!shop es una nueva red de puntos de entrega con una importante cobertura geográfica en España Peninsular y amplia disponibilidad horaria para que sus clientes recojan cómodamente sus compras online.

902 123 460
www.nacexshop.es





Mercados y oportunidades en medio de tormentas

mercad industrial.biz
punto de encuentro de la industria

Las tormentas financieras se han convertido en fenómenos tan frecuentes que ya nos vamos acostumbrando. Este es un hecho preocupante en tanto que la adaptación a los chaparrones y la aceptación de los rayos y truenos como estruendosos latigazos nos llevan también al shock o parálisis emocional y física que detiene cualquier actividad social o económica. Y en eso parece que estamos, en un auténtico colapso para el que nadie ofrece otra respuesta que el recorte por "todo lo sano", la "sangría" al estilo de la medicina de la antigüedad o la célebre lavativa.

Pues hay más soluciones, pero exigen valentía y voluntad social. La primera y fundamental es la de perder el miedo que todo lo paraliza. Tenemos que ser una sociedad más emprendedora con capacidad para ilusionar a generaciones presentes y futuras. También hay que fomentar la cultura emprendedora y centrar a las administraciones en su función social, que no es otra que la de ofrecer servicio público a la ciudadanía, y recordarles que su misión no es únicamente recaudar. En un sentido más amplio, habría que ir relegando la cultura del "rentismo" por la de la innovación y el esfuerzo.

Estos ejemplos que citamos demuestran que hay mucho por hacer y que hay mercados y oportunidades. Aquí mostramos noticias de empresas que no se han paralizado por temor a los malos tiempos. Son ejemplos a seguir.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

El pueblo griego. Merece todo nuestro apoyo con independencia de las tormentas financieras.

La concentración bancaria, si va acompañada de más transparencia, claro.

Las ferias españolas, porque aún son los verdaderos barómetros de los diferentes mercados del sur de Europa.

Abajo

Las subidas descaradas de los precios de los recursos energéticos. Todo acaba repercutiendo en el consumidor final. Aquí hay un error de cálculo.

La absoluta impunidad con la que gestores de bancos y cajas salen de situaciones de quiebra. Es indignante.

Una vez más, la ausencia de crédito que destruye al tejido empresarial y social.

Nos basta con saber el destino *Just tell us where to...*



CARGO
IBERIA
www.iberia-cargo.com

SIL2012

BARCELONA

Logística = Rentabilidad



14º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

10º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte

Del 5 al 7 de Junio de 2012

Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona

Barcelona-España



www.silbcn.com

AMB 2012 anuncia el éxito de su convocatoria internacional

Asistimos a la presentación en Barcelona de la AMB 2012 y tuvimos la ocasión de conversar con el Dr. Wolfgang Sengebusch, gerente de la Asociación Alemana de Construcción de Maquinaria y Equipos (VDMA) y, por parte de Feria Stuttgart, con Gunnar Mey, director de proyectos de AMB Herramientas de Precisión y Periféricos, y Silvia Stoll, directora de comunicación de AMB.



En una elegante puesta en escena en la Sala Biblioteca de "El Principal de Tragaluz", un reconocido restaurante que también es sede ocasional de relevantes actos sociales, nos explicaron que AMB recibirá este año más visitantes, que aumentará su proyección internacional y que contará con un programa marco de alto nivel. En este sentido, esperan superar la edición del 2010, en la que acudieron 1.346 expositores y más de 86.000 visitantes al recinto ferial de Stuttgart. La mayoría de los visitantes alemanes e internacionales provienen de la industria de la maquinaria seguida por la industria metalúrgica, la industria automovilística y de construcción de vehículos, la construcción de herramientas, de moldes y empresas de construcción metálica. Así, cuando la AMB abra sus puertas del día 18 hasta el 22 de septiembre de 2012, se espera un resultado aún mayor.

En la feria se mostrarán innovaciones de las tecnologías de fabricación más modernas y cadenas de producción completas de los sectores de máquinas-herramienta con arranque de viruta, máquinas-herramienta con desprendimiento de viruta, herramientas de precisión, técnica de medición y de control de la calidad, robots, técnica de manipulación de piezas y herramientas, software, sistemas informáticos y periféricos, componentes, grupos constructivos así como accesorios.

www.messe-stuttgart.de

Nuevas instalaciones de FCC Logística en Valencia

El operador logístico perteneciente al Grupo Fomento de Construcciones y Contratas, ha trasladado las actividades que desarrollaba en Valencia en su plataforma de Sollana a la localidad de Riba-Roja del Turia, en el Polígono Industrial Masía de Baló.

Desde esta plataforma, que cuenta con una superficie de 6.500 metros cuadrados de superficie, una altura libre de 9 metros y 12 muelles de atraque cubiertos, FCC Logística se encargará de la distribución a las provincias de Valencia, Castellón, Albacete y Teruel.

www.fcclogistica.com

UNO y el Salón del Vehículo y Combustible Alternativos

La organización empresarial de logística y transporte, UNO, se ha adherido al Club de Aliados de este importante evento, cuya cuarta edición se celebrará del 4 al 6 de octubre de este año, en Valladolid.

El Club de Aliados es una figura en la que tienen cabida entidades profesionales que están implicadas en el desarrollo, la divulgación y el fomento de la movilidad sostenible, gestión de flotas, utilización de combustibles alternativos, fomento del vehículo eléctrico, etc. El Salón del Vehículo y Combustible Alternativos está organizado por la Feria de Valladolid y cuenta con el apoyo y colaboración de entidades públicas, empresas privadas y colectivos profesionales. Junta de Castilla y León, EREN, Ministerio de Industria, IDAE, Repsol, Fundación Cidaut y Aegfa integran el comité asesor del Salón.



www.feriavalladolid.com
www.unologistica.org

Certificado TAPA FSR para DB Schenker Spain-Tir

Las instalaciones en la localidad de Lleida de DB Schenker Spain-Tir han obtenido la certificación TAPA FSR tras un intensivo proceso de implantación que ha llevado un año completarlo. El proyecto se inició con la construcción de un nuevo centro logístico, especialmente diseñado para cumplir con los rigurosos requisitos exigidos por TAPA (Transported Asset Protection Association), en su proceso de certificación. Así, la plataforma de DB Schenker Spain-Tir en Lleida ofrece una solución única para la logística que engloba a la mercancía valiosa y es ideal para compañías electrónicas, farmacéuticas y de telecomunicaciones, así como los laboratorios

www.dbschenker.es

“Túnez y Marruecos recuperan su posición como centro de producción frente a China”



Alex Makow, director de AsiaInspection para España, Italia y Portugal

¿Qué motivos les impulsan a abrir oficinas en el Norte y Sur de África?

La principal razón reside en los cambios geográficos que se están produciendo en los fabricantes. En los últimos cinco años se ha producido una migración de las factorías asentadas en China a estos países con el objetivo de estar más cerca del continente europeo y de los importadores. También hay que destacar que este traslado redundará en una reducción de los plazos de entrega así como en el gasto de aranceles y aduanas.

¿Por qué estos países resultan atractivos para la industria, entre otros sectores?

Ambos países están haciendo competencia a las factorías chinas, ya que cada vez tienen más peso como

fabricantes y apenas existen controles de calidad ni de abusos a los trabajadores. La cercanía con Europa, Dubai y Brasil les permite disponer de una posición privilegiada para atender a estos países compradores en un plazo mucho más corto.

¿Qué otros sectores son los que tienen mayor desarrollo en esta zona?

Principalmente África es textil. Es el sector que aguanta el tirón de la crisis y sigue fuerte a pesar de todo. Marruecos y Túnez son los centros de producción donde más pedidos "chinos" están recuperando. China ha sufrido el ataque de India y Bangladesh y Vietnam.

Ahora le toca al Norte de África disputar los pedidos para tardar menos tiempo en poner su producto en los

escaparates. En el sector textil llegar antes que la competencia, aunque solo sea un día, puede representar mucho dinero.

¿Cómo afecta la inestabilidad política y social regional a las economías de estos países?

Estas circunstancias adversas perjudican principalmente a los trabajadores cuya jornada laboral es en ocasiones de 12 horas para cumplir con la demanda de los consumidores europeos.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) destaca que, por ejemplo, en Marruecos, que cuenta con 2.000 fábricas, se paga la hora a 0,54 euros. Otros datos reveladores son que el 69% de los empleados son mujeres y llegan a realizar jornadas de hasta 16 horas al día.

¿En qué actividad hay mayor demanda de control e inspección?

Por ahora textil, calzado, ropa deportiva y laboral. Tanto Norte como Sur de África están acelerando su industrialización para poder optar a más sectores dado que su tejido industrial es todavía muy poco desarrollado.

¿Qué tipos de asesoría prestan y qué tipo de empresas demandan sus servicios?

Realizamos auditorías in-situ en cualquier punto del continente asiático. Son de tres tipos:

Por un lado, inspecciones de calidad. Son controles aleatorios que se llevan a cabo durante todo el ciclo de



“Para que una compañía tenga éxito es crucial que los productos que ofrezca sean garantes de calidad”



“Tanto Norte como Sur de África están acelerando su industrialización”

vida de la producción y siguen la normativa ISO 2859. Así se controla la producción en las distintas fases del producto, se asegura que se cumplen los plazos de entrega, que no hay desperfectos y se puede vigilar todo el proceso detectando errores al principio de la producción.

En segundo lugar, auditoría de fábrica y de responsabilidad social. Estas auditorías siguen las normativas ISO 9000 y SA 8000. En ellas se evalúa la responsabilidad social en áreas como que la empresa no permita el trabajo infantil, los trabajos forzados, que exista un entorno laboral seguro y saludable para los empleados, libertad de asociación y derecho de negociación colectiva, horario laboral y remuneración según los convenios.

Finalmente, los test de laboratorio. Se realizan en la fase de aprobación

de muestra así como durante la producción para confirmar que las materias primas utilizadas para la producción cumplen las normativas del país de destino. Algunos test son CE, RoHS, REACH, EN71, AZO, EMC, CPSIA, Contenido de Plomo, etc.

¿Qué consejos daría a una empresa española que quiera ampliar su negocio en estos países?

Para que una compañía tenga éxito es crucial que los productos que ofrezca sean garantes de calidad, por lo que someterlos a un exhaustivo control de calidad permite que las empresas puedan despegar con éxito en los nuevos mercados que conquiste. Es muy importante hablar con las Cámaras de Comercio de cada uno de sus países. Para ello los asesorarán convenientemente, preparando misiones comerciales y

encuentros profesionales con empresas que puedan estar interesadas.

¿En un futuro piensan ampliar su actividad a otros países de África? ¿Cuáles son los que tendrán más desarrollo?

Estos son los países en África donde estamos presentes: Marruecos, Argelia, Túnez, Nigeria, Botsuana, Sudafrica, Islas Mauricio y Madagascar y Lesoto.

Nuestras apuestas son Marruecos, Sudafrica y Túnez, pero con el tiempo se verá.

www.asiainspection.es



ESPAI GRÀFIC, S.L.

Realizamos todo tipo de impresos

Pancartas	Impresos en offset
Revistas corporativas	Tipografía en relieve
Trabajos digitales	Stamping

Solicite presupuesto sin compromiso:
info.espaigrafic@gmail.com

C/ Concilio de Trento, 186-188, bajos, interior 9 y 10
Tel.: 93 314 11 97 - 08020 BARCELONA

**Su publicidad
también
puede verse
aquí**

Universal Robots presenta sus equipos robotizados en España

Los brazos robotizados de Universal Robots, compañía danesa dedicada al diseño y producción de maquinaria robotizada, han optimizado la producción industrial de numerosas empresas en un gran número de países. Sus soluciones robóticas se caracterizan por su flexibilidad y fácil adaptación a diversas funciones, por lo que quedan amortizados en muy poco tiempo tanto en pequeñas como en grandes empresas. Ahora, estos innovadores robots están ya disponibles en España.

Las ventajas de los robots de esta compañía se resumen en que son flexibles, ligeros, asequibles, fáciles de usar y están disponibles para toda la industria sea cual sea el sector de actividad y el tamaño de la empresa. Cabe destacar, además, que al contrario que otros robots disponibles en el mercado, los brazos robotizados de Universal Robots pueden ser usados sin la necesidad de una valla protectora.

Los equipos de UR son el resultado de muchos años de intensa investigación en robótica. Desde que Universal Robots creó el robot UR5, lanzado al mercado en el año 2009, con una capacidad de elevación de 5 kg, la labor de investigación no ha cesado. En

2012, la compañía ha presentado a su sucesor, el robot UR10, que es capaz de manejar objetos de hasta 10 kg de peso.

A día de hoy, los robots de UR son utilizados en una amplia gama de empresas industriales tanto en Europa como en Asia, donde una inversión en automatización económica y flexible también es fácilmente amortizada. En Europa, los robots de UR se usan ya por Lear, Oticon, Bosch, BMW, Scandinavian Tobacco Group, LG, Samsung, LUK, GN Resound y muchos otros. La empresa danesa distribuye sus equipos en 34 países. En India por ejemplo, los equipos de UR son muy utilizados por la empresa Bajaj que fabrica cada año 4 millones de vehículos, motocicletas y tuk-tuks.

Según la Federación Internacional de Robótica, el sector está experimentando en estos años a nivel global un enorme progreso en la venta de productos de automatización. Solo en 2011 se experimentó un aumento en las ventas de robots de aproximadamente un 15 %, lo que corresponde a casi 130.000 unidades vendidas.

La demanda de automatización creciente ha sido muy clara y evidente en el caso de Universal Robots, que en los últimos años han logrado duplicar sus ventas en años consecutivos desde la introducción del UR5 en 2009. En 2011, Universal Robots entregó a sus clientes un total de 400 equipos robotizados.

www.equiper.es
www.universal-robots.com



La línea DS de Citroën tiene su propia dirección de diseño

Con el fin de reforzar el carácter distintivo de la Línea DS, Citroën ha decidido crear una dirección de diseño específica, separada del departamento que diseña su gama generalista, o "C". Bajo la dirección de Thierry Metroz, actual director de diseño de la marca Citroën, tendrá la misión de desarrollar el carácter único de la Línea DS y reforzar su complementariedad con la gama C. Por otra parte, Alexandre Malval, antiguo responsable de diseño de los Citroën DS5 y C5, se hará cargo del estilo de la gama C. Esta nueva organización entrará en vigor a partir del 1 de junio.



Thierry Metroz, de 47 años, se incorporó en 2010 a Citroën como director de diseño de la marca,

haciéndose cargo en 2012 de la dirección de diseño de la línea DS.

Alexandre Malval, de 42 años, se incorporó, en 2001 al área de diseño de Citroën. Ha sido el diseñador del concept-car C-Airdream, del Citroën C4 coupé, y más tarde, responsable de diseño del C5 y del Citroën DS5. En 2009 pasó a ser responsable de gama en Peugeot hasta



www.citroen.es

Grandes ahorros con sencillos ajustes en los entornos mainframe

Compuware ha presentado un estudio en el que revela que 60 empresas multinacionales que utilizan entornos mainframe (computadora central) han conseguido ahorrar significativamente sus costes optimizando ciertos aspectos específicos de estos entornos. Según el análisis, realizando ajustes que en principio parecen insignificantes pueden conseguirse grandes ahorros, tanto en costes como en tiempo. De hecho, las 60 empresas analizadas han conseguido una reducción total de costes de cerca de 100 millones de euros



Así, y según el informe de Compuware, ajustar los precios de licencia de uso de hardware o software, según la carga de trabajo, reduce los costes en más de un 10 por ciento. Por otra parte, conocer que parte de una CPU está desperdiciada y resolverlo puede incrementar notablemente la calidad del servicio dado a los clientes, así como reducir hasta en un 30% las llamadas a los centros de soporte. Igualmente, realizar pruebas de datos de manera regular puede llevar a un ahorro del 81% en costes de almacenamiento y un 75% en los costes de la CPU.

Los ejemplos del informe de Compuware están basados en casos reales de empresas que operan en todos los sectores de actividad y que han conseguido los ahorros mencionados. Por otra parte, otro de los efectos indirectos de estos ajustes es la mejora de la captación de nuevos profesionales, factor crítico para muchas empresas dado que la actual generación de los gestores de este tipo de entornos está muy próxima a la edad de jubilación.

El aumento de soluciones como banca móvil o e-commerce han convertido en claves las aplicaciones de mainframe para conectar el negocio con los clientes. Esto requiere que los departamentos de TI integren las nuevas tendencias como el cloud o la movilidad con las aplicaciones críticas de negocio en un tiempo récord. Al mismo tiempo, la industria de TI se enfrenta a una escasez de profesionales, ya que los responsables de mantener estas aplicaciones críticas están en edad de jubilación, por lo que las empresas se exponen a riesgos tanto de funcionamiento como de incrementos de costes. Esta situación, denominada el "New Normal of Mainframe", podría transformarse en un reto de difícil solución para las organizaciones.

El estudio asegura que las compañías mejor preparadas son aquellas que han invertido no solo en la infraestructura sino también en el entorno de las aplicaciones, y las que han optimizado su entorno mainframe basándose en mantener el valor de los profesionales, ofrecer rendimiento y calidad de las aplicaciones y garantizar un consumo óptimo de la CPU.

www.compuware.com

Una computadora central o mainframe es una computadora grande, potente y costosa usada para el procesamiento de una gran cantidad de datos; por ejemplo, transacciones bancarias o la gestión administrativa de grandes empresas u organizaciones.

Se distingue del concepto de supercomputador en que este último generalmente se centra en los problemas limitados por la velocidad de cálculo mientras que las computadoras centrales se centran en problemas limitados por los dispositivos de entrada y salida y la fiabilidad.

Las diferencias principales entre supercomputadoras y computadoras centrales consisten en que las primeras precisan miles de procesadores para hacer sus operaciones, mientras que las computadoras centrales tienen un solo o un pequeño número de procesadores. Además, son muy complicadas de programar. Las supercomputadoras se utilizan para cálculos complicados que tienen lugar sobre todo en la memoria, mientras que las computadoras centrales son optimizadas para cálculos simples que implican grandes cantidades de datos externos a los que se accede desde bases de datos. Las supercomputadoras suelen utilizarse en investigaciones científicas o en el ámbito militar, mientras que las computadoras centrales son principalmente utilizadas por grandes empresas o administraciones.



“Proponemos al comprador Online una alternativa económica y cómoda a las entregas domiciliarias”



Jordi Llauredó, director de negocio de NacexShop

¿En qué consiste la nueva propuesta NacexShop?

Se trata de una amplia red de establecimientos cuya proximidad estratégica y ubicación convierten el servicio de recogida directa por parte del comprador online en una económica y cómoda alternativa a las entregas domiciliarias. Es una red de comercios homogénea y estable, compuesta por franquicias y plataformas NACEX y mayoritariamente establecimientos de prensa -librerías, papelerías-, con una importante cobertura geográfica y una amplia disponibilidad horaria. Los compradores online pueden, así, recoger sus pedidos de una forma cómoda y a su medida.

¿Cómo es la red, cuál es su dimensión?

Actualmente cuenta con un total de 870 puntos de recogida y entrega repartidos por España peninsular, y en previsión de seguir expandiéndose hasta alcanzar pronto el millar de establecimientos.

¿Cómo utiliza este servicio el comprador de internet?

En el momento en que accede a la página web www.nacexshop.com, el comprador online encuentra una lista de puntos de entrega de nuestra red y puede solicitar dónde recoger su pedido en horario comercial. En la

web podrá elegir el punto de entrega que le resulte más próximo. Una vez ha realizado la compra, podrá encontrar su pedido en 24 y 48 horas en el punto elegido. Asimismo, recibirá un aviso en el que se le informará de que tiene 15 días para efectuar la recogida.

¿Qué otros servicios pueden encontrar en los puntos NacexShop?

Además de la recogida de pedidos, el cliente online puede efectuar pagos contra reembolso y también envíos desde las tiendas de la red con los servicios que Nacex ofrece. Para las empresas que utilicen nuestra red Nacex.shop, también podemos gestionar devoluciones, intercambios de mercancía e incluso ofrecerles la recogida para redes de servicio técnico post-venta.

Para las empresas que venden por internet, ¿qué ventajas ofrece NacexShop?

Proponemos un amplio abanico de ventajas, como la disponibilidad de una amplia red de puntos de entrega en establecimientos de proximidad con un amplio horario de apertura, una logística que se realiza con una red de transporte propia centralizada y controlada en todo momento vía GPS con una trazabilidad individualizada total y en tiempo real.

Desde el punto de vista tecnológico, NacexShop opera con un sistema informático flexible capaz de adaptarse a los sistemas de los clientes, con el que se puede disponer, por ejemplo, de la firma del comprador



“Ayudamos a las empresas que trabajan con nosotros a atender las nuevas necesidades de compra de sus clientes”

final en tiempo real, la gestión de alarmas a través de emails o sms personalizadas y la geolocalización y visualización del pedido, entre otras posibilidades.

Por otro lado y con total garantía de servicio de Nacex, ayudamos a las empresas que trabajan con nosotros a atender las nuevas necesidades de compra de sus clientes, en respuesta al cambio en los hábitos de compra de los consumidores individuales. De esta forma, tratamos de minimizar el impacto que en sus ventas puede suponer el hecho de no localizar en sus domicilios particulares y dentro de los horarios laborales a sus compradores.

¿Qué beneficios obtienen los miembros de la red de puntos de entrega NacexShop?

Para la red de franquiciados de Nacex, más de doscientos cincuenta puntos de entrega, es un servicio que, sin duda, complementa positivamente su oferta. Por otro lado, la respuesta ha sido muy bien valorada por los establecimientos de prensa y librerías, bien por el aumento de tránsito de clientes que les reporta la actividad propia de la red que favorece el conocimiento de su establecimiento a potenciales compradores, bien por la venta cruzada que puede promover este servicio en el mismo momento de la recogida de sus pedidos online.

“Los compradores online pueden recoger sus pedidos de una forma cómoda y a su medida”



NACEX acudió como expositor, los pasados 14 y 15 de Marzo, a la feria eSHOW Barcelona, uno de los eventos internacionales sobre negocios en Internet más importantes con ponencias gratuitas sobre e-commerce, marketing online, hosting&cloud y social media.

En una rueda de prensa celebrada en su stand, se presentó el nuevo servicio Nacex.shop. También se puso a disposición de los visitantes toda la oferta de NACEX y, en concreto, los servicios e-N@cex, dirigidos al segmento de ecommerce.

www.nacexshop.com

Suscríbase gratis

Apúntese a nuestro club de lectores

15.000 empresas ya reciben la edición digital

Si desea recibir un aviso cada vez que editemos un nuevo número debe enviar un correo electrónico a:

info@mercadoindustrial.es

Contacto:

www.mercadoindustrial.es

Redacción:

redaccion@mercadoindustrial.es

Administración y publicidad:

info@mercadoindustrial.es

C/ Puig i Cadafalch nº 11, 3º-2ª

08035 Barcelona

Tel 93 531 18 55

D.L. Internet B-20885-2006

ISSN 1886-2330

D.L. Papel B-54358-2006

ISSN 18887-5610

Mazel abre delegación en India

La firma de ingeniería de diseño y fabricación de componentes de automóvil Mazel ha abierto una delegación en India. La compañía, con sede en Abrera (Baix Llobregat), prevé invertir dos millones de euros en dos años. De momento cuenta con un equipo de unas 50 personas en dos oficinas, en Pune y Bangalore.

www.mazel-ingenieros.com

Laboratorios Bio-Dis apuesta por Marruecos

La empresa andaluza, presente en más de 25 países, ha suscrito una alianza estratégica con un socio local marroquí para operar en el país magrebí desde Casablanca y Tánger con su marca de complementos alimenticios 'Obire'. Esta alianza se produce tras completar un complejo proceso de dos años para el registro sanitario de siete de sus productos con gran aceptación en el mercado local.

www.bio-dis.com

Etosa, una constructora española que crece en argelia

La constructora murciana ha constituido una empresa mixta -Sarl Mezoughi et Etosa- en la provincia de Mascara, en el noroeste del país. La firma ha optado por dicho mercado para abrir el negocio al exterior tras realizar una profunda prospección del entorno internacional.

La compañía, que ya cuenta con varias construcciones realizadas, estima que alcanzará un volumen de negocio de 50 millones de euros para el próximo ejercicio en este mercado.

www.etosa.com

Kimberly-Clark vuelve a confiar en el SGA de RedPrairie

La multinacional de la higiene, salud y cuidado personal Kimberly-Clark ha renovado su confianza con RedPrairie para la actualización de su sistema de gestión de almacén (SGA) en más de una veintena de almacenes y centros de distribución de todo el mundo. Su relación se remonta a más de una década, ya que en dichos centros ya funcionaba una versión anterior. Esta actualización se realizará durante 20 meses y se implantará en 21 instalaciones logísticas y de almacenaje. De ellas, 10 son gestionadas por operadores logísticos (3PL) y las 11 restantes son plantas de producción de la propia Kimberly-Clark. La compañía Alfaland es el socio tecnológico de RedPrairie para España y Portugal

www.alfaland.es

www.kimberly-clark.com

Notable acuerdo entre OPDR y Boluda Terminales Marítimas

La terminal La Luz, división encargada de la gestión de terminales portuarias de Boluda Corporación Marítima, ha cerrado un acuerdo con OPDR para operar los barcos de la naviera alemana que cubran las líneas desde el norte de Europa a Canarias, lo que representa un incremento de 25.000 teus anuales en los movimientos de La Luz.

Este acuerdo supone una mejora sustancial de los tiempos de conexión entre el norte de Europa y África al utilizar la terminal La Luz como puerto Hub de transbordo directo, pues no habrá necesidad de trasladar los contenedores desde OPCSA hasta La Luz, lo que reduce notablemente el transit time y los costes.

Los barcos que cubren esta línea son el OPDR Las Palmas, OPDR Cádiz, OPDR Tenerife, que conectan las ciudades de Gibraltar, Hamburgo, Rotterdam, Felixtowe, Túnez y Amberes.

www.boluda.com.es
www.opdr.com



LTK Services inaugura sus nuevas oficinas en Vitoria

Desde el nuevo centro, ubicado en un moderno complejo de oficinas dentro del Parque Tecnológico de Álava, LTK Services pretende posicionarse como referente tecnológico en la zona y convertirse en partner de referencia en el compromiso con el cliente.

Fundada en 2011, LTK Services nace con el objetivo de proporcionar a sus clientes la optimización de sus procesos, utilizando las metodologías y los medios tecnológicos más productivos. Sus tres divisiones dan cobertura, de forma integral a las necesidades de gestión documental, sistemas de información e ingeniería de procesos y operaciones que el mercado está demandando.

A partir de su experiencia en el campo aeronáutico, han dado el salto a otros sectores y ofrecen sus servicios en otros ámbitos tales como el mundo de la salud, la industria y energía, la banca, empresas de servicios o el sector público.

www.ltkgrp.com



El comercio electrónico y la fiabilidad en las compras

El Ministerio de Industria de España ha lanzado una campaña con el fin de proporcionar un nuevo soporte al comercio electrónico, que se apoya en la pregunta "¿Vendes en Internet?"

David Chau, director ejecutivo de Trusted Shops Internacional, nos explica que *"la promoción de las compras online no debería olvidar la importancia de promocionar también la necesidad de herramientas fiables. El crecimiento del comercio electrónico en España debería acompañar a la creciente popularidad y aceptación de sellos de calidad que garanticen la fiabilidad y protección del consumidor"*.

También ha indicado que *"la tarea del programa del Ministerio está enfocada a Pymes, y este no es un tema sorprendente porque éstas son las empresas con mayor crecimiento de venta online. El promedio de gasto en comercio electrónico en España se ha incrementado de 749 a 831 euros en un año, y el porcentaje de Pymes españolas con web propia ha crecido cuatro puntos en 2011. Es un mercado con mucho potencial, y para su desarrollo necesitará nuevos servicios para garantizar una sólida protección de sus consumidores"*.

www.trustedshops.es
www.vendeseninternet.es



ism
CONTENEDORES

Poligono Industrial La Pedrosa s/n
 08783 Masquefa (Barcelona)
 Tel.: 93 772 76 70 Fax.: 93 772 85 09
ism@ismcontenedores.com
www.ismcontenedores.com

**Su publicidad
también
puede
verse
aquí**

Solicite presupuesto:
info@mercadoindustrial.es

Presentación de la 5ª edición de Packaging Innovations Barcelona

www.easyfairs.com

El acto se celebró en una sala de la sede social de Foment de les Arts i del Disseny (FAD). Allí, escuchamos a Jean-François Quentin, CEO del Grupo easyFairs y también director general de easyFairs Iberia, y a Lorena Albella, directora de marketing de easyFairs Iberia.



El destacado directivo informó que este salón supera al los de otros países europeos en el ratio de visitantes por expositor: *“Los salones easyFairs están cien por cien orientados a hacer negocios y para nosotros el visitante es clave. Estamos en contacto permanente con los profesionales del packaging para adaptar nuestros salones a las necesidades del mercado”*. También señaló que la 5ª edición de Packaging Innovations Barcelona contará con numerosas novedades, nuevo plano, nuevas áreas y formatos de stands más atractivos. En este sentido remarcó: *“Queremos que el visitante que venga a nuestros salones viva una experiencia; que encuentre soluciones creativas de packaging que aporten valor añadido a sus productos, y reciba formación para estar al día de las últimas tendencias en un entorno dinámico e interactivo”*

Por su parte, Lorena Albella explicó las actividades, áreas y programa de ponencias que albergará esta 5ª Edición y destacó el ambicioso programa de ponencias y seminarios. Finalmente, enumeró los perfiles de directivos que asisten a Packaging Innovations Barcelona: *“El mayoritario son CEOs. Y después: Responsables de Compras, Marketing, Comunicación, I+D/Diseño, Ventas, Producción, Packaging y Control de Calidad”*.

Sudoku

Principiante

5		2	3	6				
					9			4
	7	9		1	2	6		
7							6	
	3			7			9	
	6							1
		6	5	2		7		1
6			4					
				9	7	8		3

Medio

	1		2				4	
5		6						9
				9	6		2	
		7	9	8				3
		2				5		
1			6		2	4		
	4		3	8				
3						1		6
	8				7		3	

Relle las casillas de los módulos de 9 cuadrados con cifras del 1 al 9, sin repetir ningún número en la misma columna, fila y módulo.

Crucigrama

Horizontales:

1.- Reproducir. 2.- Huesosa. Sujeta con un lazo. 3.- Deshechas. 4.- Brotan. Símbolo químico del calcio. 5.- Enfado muy violento. Reclusa. 6.- Abreviación de tecnologías de la información. Pronombre. Dios egipcio del sol. 7.- Tipo de batería o pila doméstica. Mires. 8.- Radio de la circunferencia. Habla como una hurraca.

Verticales:

1.- Dormir plácidamente. 2.-Persona que utiliza algo asiduamente. 3.- Desenreda el cabello. Símbolo químico de la plata. 4.- Pelo de las ovejas y los carneros. Mil, en la numeración romana. En alfabeto fonético aeronáutico se le asigna la palabra Romeo. 5.- Uno en la numeración romana. Al revés, infierno. Al revés, siglas con las que se dirige servicio de atención al cliente. 6.- En Costa Rica, nombre de un fruto parecido a la guayaba redonda que se utiliza para hacer refrescos. Este. Negación en Euskera. 7.- Embestirán. 8.- Plana. Asidero.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

Soluciones

Principiante

3	4	8	7	6	9	5	2	1
9	5	1	2	3	4	7	8	6
6	1	7	8	2	5	9	3	4
1	7	3	5	4	2	8	6	9
8	9	6	7	1	4	3	5	2
2	3	4	1	7	8	6	5	9
4	7	2	1	8	6	9	5	3
5	3	9	2	1	8	6	5	4
7	6	4	9	3	8	1	2	5

Medio

4	3	6	7	5	1	8	2	9
6	8	1	9	2	4	3	5	7
2	5	1	7	3	8	6	4	9
8	4	7	2	9	5	1	3	6
1	3	5	9	4	7	2	8	6
9	2	8	1	6	4	3	5	7
7	3	4	1	9	8	6	5	2
5	2	9	7	4	3	1	8	6
6	4	7	8	5	2	9	1	3

A	N	Z	A	R	G		R
S	A	V		A	A	A	A
A	R		E	M		I	T
	A	E	R	A		R	I
A	C		N	A	N	A	M
S	A	S	O	N	I	U	R
A	T	A		A	E	S	O
A	R	C	I	L	P	D	U



DISTRIBUCIÓN EXPRESS
de mercancía paletizada



Demostrado...

Líderes en Iberia y Europa

La más amplia red de distribución

**En 24 h. en cualquier punto
de la Península Ibérica.**

La máxima seguridad para sus mercancías

...sin sorpresas



www.palletways.com

☎ 902 88 24 24



Soluciones locales para **industrias globales.**

DB Schenker Spain-Tir, su principal proveedor de logística integral, enlaza los mercados de cada industria con soluciones de transporte eficaces, fiables y rápidas
Esto es logística. Es nuestro negocio.

DB Schenker Spain-Tir
Calle 4. nº 57-61 - Sector C
Zona Franca - 08040 Barcelona
Tel. +34 93 404 26 26
Fax +34 93 336 32 10
spaintir@spaintir.es
www.dbschenker.com/es